

CUESTIONARIO 1 - BOYLES ---

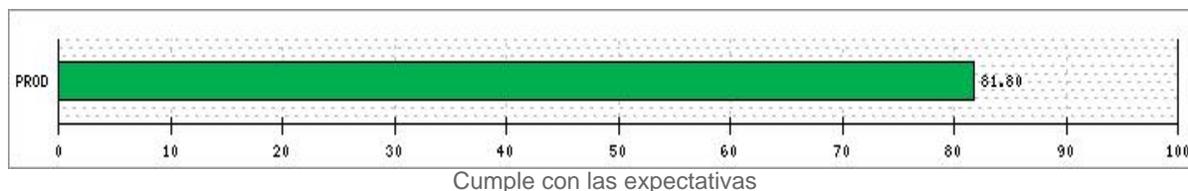
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	42147525
Nombres :	RUDY DANTE
Apellidos :	AGUILAR ICHO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	COMERCIAL
Departamento :	VENTAS
Cargo :	GERENTE COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GERENCIA
Jefe Inmediato :	GUILLERMO RICARDO WESTON ZANELLI
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	11.00%	1	1
Subordinado	11.00%	2	2
Supervisor	78.00%	1	1

CUESTIONARIO 1 - BOYLES --- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Pares	Subor	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.38	3.50	3.49
2	Orientación al cliente Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.00	2.25	3.50	3.25	3.17
3	Orientación hacia resultados Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.25	2.50	3.38	2.75	2.79
4	Responsabilidad Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.00	2.50	3.38	3.00	2.99
5	Trabajo en Equipo Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.00	3.25	3.50	3.00	3.08
6	Construcción de relaciones de negocio Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.50	2.50	3.38	3.00	2.99
7	Liderazgo Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.25	2.50	3.38	3.00	2.99
8	Negociación Cumple con las expectativas	12.50%	3.25	3.25	3.13	3.25	3.24
Promedio :							3.09
Promedio en Porcentaje :							77.26%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplimiento de facturación Cumple con las expectativas	35%	4.00	4.00	4.00
2	Nivel de servicio Cumple parcialmente con las expectativas	30%	3.00	3.00	3.00
3	Participación de mercado Cumple parcialmente con las expectativas	35%	3.00	3.00	3.00
Promedio :					3.35
Promedio en Porcentaje :					83.75%

CUESTIONARIO 1 - BOYLES --- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Comunicación Efectiva) Buscar adaptar su estilo comunicacional a las características particulares de la audiencia o interlocutor.	98.17%
● (Comunicación Efectiva) Sabe desarrollar redes de contactos que resulten útiles para crear un ámbito positivo de intercomunicación.	98.17%
● (Negociación) Sabe convencer a otras personas a fin de producir cambios positivos de opiniones, enfoques o posturas mediante la utilización de argumentos sólidos y honestos.	98.17%
● (Orientación al cliente) Busca crear el ambiente adecuado para que todo el personal de BBD trabaje en pos de la satisfacción de los clientes (internos y externos).	90.83%
● (Trabajo en Equipo) Comparte la satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.	72.17%
● (Comunicación Efectiva) Cuenta con la capacidad de escuchar y entender al otro, para transmitir en forma clara y oportuna la información requerida.	68.50%
● (Orientación al cliente) Se preocupa en lograr el reconocimiento en el mercado de la empresa, el cual aprecie el valor agregado ofrecido.	68.50%
● (Responsabilidad) Diseña normas y políticas organizacionales destinadas a fomentar la responsabilidad personal y las buenas prácticas.	68.50%
● (Responsabilidad) Es un profesional responsable y busca replicar las buenas prácticas dentro de la organización.	68.50%
● (Trabajo en Equipo) Fomenta el espíritu de colaboración en toda la organización, orientando el trabajo de los colaboradores en la consecución de los objetivos estratégicos de la empresa.	68.50%
● (Trabajo en Equipo) Se preocupa por alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo, y apoyar el trabajo de todas las áreas que forman parte de la empresa.	68.50%
● (Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de colaboración y cooperación en toda la organización, sabe comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.	68.50%
● (Liderazgo) Se preocupa por generar el compromiso de los colaboradores y el respaldo de las distintas áreas que componen la organización.	68.50%
● (Liderazgo) Se preocupa por lograr y mantener un clima organizacional armónico y desafiante entre los colaboradores.	68.50%
● (Negociación) Desarrolla conceptos, demostraciones y explicaciones fundadas y veraces, dirigidas a respaldar posiciones y criterios.	68.50%
● (Construcción de relaciones de negocio) Se involucra con los clientes y sus negocios para brindar soluciones novedosas ante los problemas que se presenten.	68.50%
● (Construcción de relaciones de negocio) Identifica y se anticipa a los cambios y requerimientos del mercado	68.50%
● (Comunicación Efectiva) Se preocupa por mantener siempre canales de comunicación abiertos con sus colaboradores.	66.67%
● (Orientación hacia resultados) Fija nuevos desafíos y metas retadoras para alcanzar y mantener altos niveles de rendimiento .	66.67%
● (Negociación) Desarrolla estrategias que le permitan influenciar a otros y construir acuerdos satisfactorios para todas las partes, mediante la aplicación del concepto ganar-ganar.	66.67%
● (Orientación al cliente) Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de excelencia para todos los clientes.	64.83%
● (Orientación al cliente) Es un referente por ofrecer soluciones que satisfacen tanto a los clientes internos como externos.	64.83%
● (Orientación hacia resultados) Promueve y desarrolla comportamientos orientados al logro o la superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos.	64.83%
● (Orientación hacia resultados) Se preocupa en fomentar igual actitud en otros a través del ejemplo para lograr los resultados esperados.	64.83%
● (Responsabilidad) Es un referente en el trabajo que realiza y se preocupa por la obtención de buenos resultados, y fomentar este comportamiento en toda la organización.	64.83%
● (Liderazgo) Es un referente por su liderazgo y capacidad de desarrollar a los otros en el marco de la organización, con una visión y proyección de largo plazo	64.83%
● (Negociación) Contempla los intereses de todas las partes intervinientes y los objetivos organizacionales como base para alcanzar el resultado esperado.	64.83%

- (Construcción de relaciones de negocio) Brinda soluciones a problemas actuales y posibles ocurrencias a futuro con un enfoque a largo plazo buscando siempre la innovación en las mismas 64.83%
- (Responsabilidad) Demuestra preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos. 63.00%
- (Liderazgo) Diseña estrategias con el propósito de asegurar una adecuada conducción de personas y desarrollar el talento. 63.00%
- (Construcción de relaciones de negocio) Conoce los productos que se ofrecen en el mercado, desarrollando nuevos productos o renovando los actuales 63.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



CUESTIONARIO 1 - BOYLES --- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Cumplimiento de facturación

Autoevaluación :

Supervisor :

2 Nivel de servicio

Autoevaluación :

Supervisor :

3 Participación de mercado

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias



Feedback



CUESTIONARIO 1 - BOYLES --- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

